



Hak cipta dan penggunaan kembali:

Lisensi ini mengizinkan setiap orang untuk menggubah, memperbaiki, dan membuat ciptaan turunan bukan untuk kepentingan komersial, selama anda mencantumkan nama penulis dan melisensikan ciptaan turunan dengan syarat yang serupa dengan ciptaan asli.

Copyright and reuse:

This license lets you remix, tweak, and build upon work non-commercially, as long as you credit the origin creator and license it on your new creations under the identical terms.



BAB III

Pelaksanaan Kerja Magang

3.1 Kedudukan dan Koordinasi

Selama penulis melakukan kegiatan program kerja Magang di Koperasi Nusantara, penulis berada di bagian staff E-Payment khususnya Biller staff dimana posisi tersebut berada di dalam pengawasan dan wewenang dari Head Of Biller and Product Deveopment. Segala bentuk tugas maupun pekerjaan yang penulis lakukan haruslah sesuai dengan arahan dan petunjuk beliau yang memang sudah terurai di dalam Jobdesc perusahaan. Dengan adanya uraian Jobdesc tersebut, penulis selaku

peserta kerja magang mempunyai guideline di dalam melakukan pekerjaan pekerjaan yang diberikan.

Dalam hal melakukan Koordinasi, penulis selaku peserta program kerja magang ini selalu berhubungan dengan Bp. Sentot Respati selaku Head of Biller and Product Development, yang selanjutnya menjadi mentor dari penulis. Keberadaan dan ditunjuknya beliau menjadi mentor merupakan sebuah keuntungan yang sangat menarik. Pengalaman beliau di dunia kerja yang sudah sangat sangat membantu penulis dalam hal melihat situasi maupun masalah dari sisi pandang yang berbeda, disamping memiliki pribadi yang low profile. Selama kurang lebih menjalankan program kerja magang 2 bulan tersebut, koordinasi yang beliau lakukan sangatlah baik dengan memberikan target target yang berat namun sangat realistis untuk dijalankan.

3.2 Tugas yang Dilakukan

Selama kegiatan kerja magang berlangsung mulai dari 10 Juli 2012 hingga 13 September 2012 dan berdasarkan area pekerjaan sebagai Biller Staff, maka tugas yang biasa dilakukan oleh penulis adalah sebagai berikut

1. Membuat analisa SWOT untuk Biller yang akan bekerja sama melalui Form New Biller.
2. Membuat jadwal pertemuan untuk membicarakan mengenai spek bisnis dan aspek teknis dengan Biller dampak product tersebut berjalan.
3. Bekerjasama dan melakukan pembinaan dengan para Biller.

Selain memiliki tanggung jawab pekerjaan yang sudah tercantum diatas, seorang Biller staff juga memiliki suatu wewenang yang memang harus selalu dipantau. Wewenang tersebut meliputi :

1. Memberikan usulan nama-nama Biller-biller yang akan dicari.
2. Menjalin hubungan yang baik dengan para Biller.

3.3 Uraian Pelaksanaan Kerja Magang

3.3.1 Proses Pelaksanaan

Pada proses pelaksanaannya, penulis hanya melakukan sebagian kecil saja dari keseluruhan strategi atau *planning* yang dilakukan oleh Koperasi Nusantara dalam rangka menjalin suatu hubungan kerja sama antara pihak perusahaan dengan pihak Biller Biller yang baru mapun yang sudah ada. Oleh karena itu, penulis hanya menguraikan jenis pekerjaan yang dilakukan oleh penulis selama masa kerja magang. Ada beberapa tahap yang dilalui oleh penulis, berikut penulis akan paparkan tahap tahap yang ada.

1. Interview

Pada hari awal kerja magang, sebelum melakukan interview penulis bertemu dengan Ibu Anne selaku *Head of Human Resource* di gedung Great River Indonesia lantai 17. Setelah

itu, Ibu Anne memberikan informasi sekilas tentang peraturan perusahaan di Koperasi Nusantara seperti waktu efektif bekerja, model berpakaian hingga bertanya tentang background akademis dari penulis. Ibu Anne kemudian memperkenalkan penulis dengan Bapak Sentot Respati di penghujung waktu interview mengingat masalah teknis dari pekerjaan yang akan penulis lakukan akan dilakukan di bawah naungan Bapak Sentot Respati.

Selanjutnya, Bapak Sentot melakukan mini presentation terkait tentang latar belakang perusahaan hingga model bisnis dari divisi E-payment yang menjadi divisi yang penulis masuki.

2. Implementasi Kerja

Penulis masuk kerja mengikuti peraturan perusahaan yaitu dari pukul 8.00 hingga 17.00 wib dan melakukan absen manual yang memang dipersiapkan oleh pihak perusahaan (form absen terlampir). Masa efektif bekerja penulis adalah 8 minggu, maka penulis akan paparkan pekerjaan mingguan yang sudah dilakukan, berikut adalah perinciannya

- **Minggu ke-1, Pengenalan mengenai Company**

Profile dan Struktur Kerja Biller

Pada minggu pertama ini, penulis masih dihadapkan kepada pengenalan pengenalan tentang background perusahaan secara menyeluruh dan khususnya bagi divisi E-Payment itu sendiri. Setelah penulis dirasa cukup aware dengan profil perusahaan, Bapak Sentot melanjutkan dengan presentasi struktur kerja Biller secara menyeluruh dan terperinci agar penulis merasa jelas tentang pekerjaan yang nantinya akan dilakukan. Struktur Biller yang dimaksud adalah hal-hal apa saja yang harus diperhatikan ketika kita ingin melakukan suatu kerjasama dengan pihak Biller. Bapak Sentot menekankan yang harus kita tonjolkan adalah sisi keamanan, sisi profesionalisme yang memang dijunjung sangat tinggi dan titik payment point yang tersebar luas di Indonesia.

- **Minggu ke-2, Pendalaman tentang cara memilih Biller yang sesuai dan memahami proposal pengajuan kerjasama.**

Setelah penulis sudah melewati tahap dasar, pada minggu kedua ini penulis diajarkan bagaimana untuk memilih biller yang memiliki prospek kerja yang baik

bagi Koperasi Nusantara. Ada beberapa faktor kunci di dalamnya seperti model bisnis harus sejenis, calon biller merupakan perusahaan yang sedang berkembang sampai kepada kesanggupan biller dalam hal nilai investasi awal. Selain itu, gunanya penulis dalam memahami proposal pengajuan kerjasama adalah untuk menilai apakah proposal kerjasama tersebut (berbentuk power point) sudah dapat menarik perhatian dari pihak calon biller ketika tim dari perusahaan melakukan presentasi. Isi dari proposal tersebut akan membahas dari konfigurasi umum, proses pengumpulan uang maupun bagaimana koprus akan menyelesaikan permasalahan jika itu terjadi. (printout contoh proposal akan terlampir)

- **Minggu ke-3, Adanya kerjasama dengan pihak BNI**

Syariah sebagai partner bisnis di Hotel Mercure Ancol.

Sebelum penulis melakukan program kerja magang di Koperasi Nusantara, tim yang sudah ada sudah melakukan kontak dengan pihak Kerjasama dengan pihak BNI Syairah dimana dalam hal ini pihak BNI

Syairah ingin menjadi media bayar dari para pensiunan.

Divisi E-Payment hadir disitu lebih membicarakan tentang masalah aliran dana yang masuk dan keluar sampai dengan proses settlement dan rekonsiliasi dana yang jika mengikuti proses teknis yang ada, dana akan cair pada h+1. Proses perumusan kerjasama ini dilakukan sampai 3 hari (24-26 Agustus) di Hotel Mercure Ancol agar semua problem yang nantinya muncul dapat dibahas hingga tuntas tanpa adanya pertanyaan yang bakal terlupakan. Kaitannya penulis dengan acara ini adalah penulis diberikan kesempatan oleh kopnus untuk melihat secara langsung proses kerjasama yang terjadi. Penulis menangkap di dalam proses suatu dealing tidak hanya terkait tentang persoalan teknis, namun juga adanya bargaining power dari masing masing pihak untuk mendapatkan suatu perjanjian yang ideal.

- **Minggu ke-4, Mengunjungi Unit Cabang Koperasi Nusantara yang berada di Cianjur untuk mengetahui persebaran bisnis yang ada.**

Penulis diajak oleh para dewan direksi yang ada untuk mengunjungi kantor cabang yang berada di Cianjur , Jawa Barat dalam rangka untuk melihat sejauh mana pergerakan bisnis Koperasi Nusantara yang ada di daerah. Hasilnya cukup memuaskan dimana penulis melihat dari sisi infrastruktur dan SDM yang ada di Cianjur sangatlah menunjang bagi Koperasi Nusantara itu sendiri. Tadinya mungkin image yang terbentuk dari sebuah koperasi adalah tempat yang jelek, panas dan pengap, namun Koperasi Nusantara telah mengubah image tersebut menjadi tempat yang nyaman dan aman. Semoga prestasi ini dapat merata di setiap kantor cabang Koperasi Nusantara yang lain.

- **Minggu ke-5, Mempelajari draft PKS (Perjanjian Kerja Sama) yang berguna untuk melakukan akuisisi Biller.**

Masuk ke bagian yang lebih teknis namun memiliki sifat yang sangat esensial di dalam suatu kerjasama. Hal tersebut adalah adanya draft sebuah perjanjian kerjasama Sebuah PKS memiliki struktur hukum yang sangat kuat, oleh karena itu setiap kata yang tertuang di

dalam sebuah PKS haruslah jelas dan tidak ambigu. Oleh karena itu, divisi e-payment memiliki divisi legal yang memiliki hubungan yang sangat dekat dengan aspek hukum yang ada. Dengan adanya PKS yang jelas maka akan memberikan suatu kondisi win-win solution bagi kedua belah pihak. Berikut akan saya jabarkan 2 alinea yang terdapat pada suatu PKS, di contoh ini melibatkan antara PT M CASH INTEGRASI dengan Koperasi Nusantara:

"PT M Cash Integrasi , suatu perseroan terbatas yang didirikan berdasarkan hukum Negara Republik Indonesia, yang beralamat di Darmawangsa Square Unit 26, Jl. Darmawangsa VI No.26 Jakarta 12160, yang dalam melakukan perbuatan hukum ini diwakili oleh Noerman Taufik dalam jabatannya sebagai **Direktur Utama** oleh karenanya secara sah bertindak untuk dan atas nama **PT M Cash Integrasi** , untuk selanjutnya disebut sebagai ("**M Cash**").

KOPERASI NUSANTARA, suatu badan hukum koperasi yang didirikan berdasarkan Keputusan Menteri Negara Koperasi dan Usaha Kecil Dan Menengah, Republik Indonesia ub. Kepala Dinas Koperasi Kabupaten Cianjur, dengan suratnya Nomor 1033/BH-DK/BK/2004 tanggal 10 Oktober 2004, Akta Perubahan Nomor 48, tanggal 13 April 2006, yang dibuat dihadapan Nyonya Ivonny Harun Mamusung SH, Notaris di Cianjur, dan telah mendapat pengesahan dari Menteri Koperasi Dan Usaha Kecil dan Menengah Republik Indonesia tanggal 14 Mei 2006 Nomor 492/PAD/MENEG/V/2006, yang dalam melakukan perbuatan hukum ini diwakili oleh **Rudi Hermansyah, Firman Zen Sumawidjaja** dan **Hassan Mustapa** ketiganya berturut-turut selaku Ketua, Wakil

Ketua dan Bendahara 1 selanjutnya dalam Perjanjian ini disebut "KOPNUS"

- **Minggu ke-6, Melakukan Pertemuan dengan PT. AEON CREDIT SERVICE dalam kerjasama penambahan Biller.**

Tim kami diundang oleh PT. AEON CREDIT SERVICE dalam kapasitas untuk membicarakan kerjasama penambahan Biller. Ada 3 point penting yang menjadi perhatian dari pihak AEON. Ketiga point itu adalah sisi infrastruktur, sisi security dan model bisnis. Pertemuan berlangsung sekitar kurang lebih 2 jam dan menghasilkan sebuah keputusan sementara yaitu infrastruktur menjadi tanggung jawab dari pihak Koperasi Nusantara sepenuhnya, mengenai masalah Security pihak Kopnus sudah meyakinkan bahwa system kami sudah menggunakan system frame relay dan yang terakhir mengenai model bisnis, pihak AEON akan menjadi Biller. Pentingnya penambahan Biller adalah untuk progam ekspansi bisnis yang memang sedang dilakukan serta memperluas relasi baik ke sesama perusahaan sejenis maupun tidak sejenis. Selain itu Biller yang bertambah banyak akan membuat image

perusahaan akan semakin kredibel di mata konsumen maupun kompetitor.

- **Minggu ke-7, Melakukan Pertemuan dengan PT Sampoerna Strategic dalam pembahasan kerjasama.**

PT Sampoerna Strategic mengundang kami untuk datang dan membicarakan tentang rencana kerjasama, hal itu didasari oleh Sampoerna baru saja melakukan akuisisi terhadap Bank Dipo dan ingin langsung melakukan ekspansi bisnis. Untungnya, pihak dari Sampoerna menunjuk Koeprasi Nusantara sebagai media partner yang pertama untuk diajak melakukan negosiasi. Kami melakukan presentasi dan menawarkan Sampoerna untuk menjadi Biller, namun hal tersebut masih ingin dipelajari oleh bagian Financing dari pihak Sampoerna. Di akhir rapat, pihak Sampoerna ingin mengundang kami kembali untuk menentukan system kerja dari sisi investasi dan dari sisi teknis.

- **Minggu ke-8. Kembali melakukan pertemuan dengan PT Sampoerna Strategic perihal mengenai Dana Pensiun.**

Dana pensiun PNS sudah penulis utarakan dalam kaitannya dalam kerjasama dengan pihak BNI Syairah. Namun pihak Sampoeran Strategic yang kebetulan baru mengakuisisi Bank Dipo juga tertarik di dalam hal tersebut. Rapat dilakukan secara simple dan rileks dengan masing masing memberikan suatu pandangan dan pertukaran pola pikir yang membuat masing masing pihak saling mengerti akan kelebihan dan kekurangan satu sama lain. Catatan khusus yang dapat diambil dalam rapat kali ini adalah mengenai penanaman product knowledge terhadap calon Biller yang harus dilakukan dengan cara yang lebih sederhana.

3.3.2 Kendala yang ditemukan

Birokrasi, merupakan kata yang langsung dapat penulis katakan ketika harus menuliskan kendala apa yang menjadi masalah utama di perusahaan ini. Proses penandatanganan proposal dari awal hingga selesai bisa memakan waktu hingga 2 minggu lamanya dimana ada 2 kemungkinan yang memang terjadi di lapangan. Pertama adalah panjangnya runtutan proses birokrasi yang membuat alur penandatanganan proposal menjadi panjang. Kedua adalah soal profesionalitas waktu dari masing masing

petinggi itu sendiri dalam mempelajari sebuah proposal hingga sampai di tandatangani, harusnya setiap petinggi sudah mempunyai komitmen untuk mempelajari sebuah proposal pada sekian waktu namun sikap itu nampaknya masih belum terbentuk di perusahaan ini. Jika hal tersebut masih belum dapat diatasi sampai tuntas, bukan tidak mungkin para relasi Biller akan pelan pelan berpikir untuk menarik diri dari sistem kerjasama tersebut.

3.3.3 Solusi atas Kendala tersebut

Sejauh ini penulis menemukan 2 solusi teknis yang dapat menyelesaikan kendala yang terjadi di Koperasi Nusantara. Kedua solusi tersebut akan penulis paparkan dibawah ini :

1. Pemberian deadline untuk semua project baik di semua lini

Artinya adalah setiap petinggi petinggi yang ada, tak terkecuali seorang direktur pun harus dibatasi oleh sebuah deadline agar semua project dapat terselesaikan dengan tepat waktu sehingga tidak merugikan baik pihak internal maupun eksternal perusahaan. Di sisi lain, pemberian deadline yang tegas juga akan menimbulkan culture atau budaya kerja yang baik dari direktur sampai staff bawahan yang akan menambah value dari perusahaan itu sendiri.

2. Perpendek Arus Birokrasi

Solusi ini mungkin akan menjadi alternatif khusus namun dapat juga menjadi jalan keluar yang baik. Maksud dari point yang kedua ini adalah ketika muncul suatu project, sangatlah bijaksana apabila hanya petinggi petinggi yang memang berkepentingan di project itu yang menandatangani. Ketika hal itu terjadi mungkin proses birokrasi menjadi lebih efektif dan efisien dalam hal waktu dan juga arus birokrasi dapat diminimalisasi sedemikian rupa untuk menanggulangi mentalnya kembali proposal tersebut.

3. *Approve by System*

Solusi yang dimaksudkan adalah para petinggi yang tidak menerapkan profesionalitas kerja dalam hal waktu. Sistem yang dimaksud adalah suatu *software* yang mengkomodir cara untuk meng-*approve* suatu perjanjian kerja (pks) sama agar pengerjaan pks sesuai dengan waktu yang telah direncanakan. Intinya asalnya efektifitas kerja dan efisiensi dari segi waktu disamping memperbaiki suatu manajemen perusahaan yang nantinya akan menambah value dari perusahaan baik sisi internal maupun sisi eksternal. Penerapan cara ini juga akan semakin membuat etos kerja dari setiap lini karyawan menjadi lebih baik karena tidak ada toleransi bagi suatu keteledoran.